

**ADMINISTRASI PENJUALAN PRODUK PADA
PT. LOMBOK GANDARIA *FOOD INDUSTRY*
KARANGANYAR**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Sebutan Vokation Ahli Madya (A.Md)
Dalam Bidang Manajemen Administrasi**

Oleh :

RIEFKI AMELIA DWI RUHZANA

D 1510074

**PROGRAM DIPLOMA III MANAJEMEN ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2013

commit to user

PERSETUJUAN

**ADMINISTRASI PENJUALAN PRODUK PADA
PT. LOMBOK GANDARIA *FOOD INDUSTRY*
KARANGANYAR**

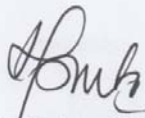
Disusun Oleh :

RIEFKI AMELIA DWI RUHZANA

D1510074

Disetujui Untuk Dipertahankan di Hadapan Tim Penguji
Pada Program Studi Diploma III Manajemen Administrasi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sebelas Maret
Surakarta

Pembimbing,



Drs. Sudarto, M. Si
NIP. 195502021985031006

PENGESAHAN**ADMINISTRASI PENJUALAN PRODUK PADA
PT. LOMBOK GANDARIA *FOOD INDUSTRY* KARANGANYAR**

Disusun Oleh :

RIEFKI AMELIA DWI RUHZANA

D1510074

Telah Diuji dan Disahkan oleh Tim Penguji
Pada Program Studi Diploma III Manajemen Administrasi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sebelas Maret
Surakarta

Pada Hari : **kamis**Tanggal : **27 Juni 2013**

Tim Penguji	Nama	Tanda tangan
1. Penguji 1	Drs.Sonhaji,M.Si	
2. Penguji 2	Drs.Sudarto, M.Si	

Mengetahui,

Dekan



Prof. Drs. Pawito, Ph. D
NIP. 19540805 198503 1 002

Ketua Program

Drs. Sudarto, M. Si
NIP. 19550202 198503 1 006

PERNYATAAN

Nama : RIEFKI AMELIA DWI RUHZANA

NIM : D 1510074

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir berjudul “Administrasi Penjualan Produk Pada PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Karanganyar ” adalah betul-betul karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya, dalam tugas akhir tersebut diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan tugas akhir dan gelar yang saya peroleh dari tugas akhir tersebut.



Surakarta, Juni 2013
Yang Membuat Pernyataan,

Riefki Amelia D.R

MOTTO

**Adakalanya Allah SWT menyegerakan doannya langsung terkabul
atau Allah SWT menyimpannya untuk di Akherat atau Allah SWT
membelokkannya dari kejelekan.**

(H.R Ahmad)

**Aku cerita untuk memperlihatkan pada mereka yang masih berjalan
di tahap awal perjuangan, bahwa fase sulit itu selalu ada dan
menghadang.**

(Merry Riana)

**Yang tak pernah merasakan pahitnya perjuangan, takkan pernah
memperoleh kelezatan kebahagiaan.**

(Penulis)

PERSEMBAHAN



Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk :

- ❖ Ayah dan Ibu yang telah membesarkan dan mendoakanku kasih sayangmu takkan tergantikan
- ❖ Adik dan Kakakku yang selalu mendukung dan memberikan keceriaannya untukku
- ❖ Teman-teman MA B'10
- ❖ Almamater tercinta

commit to user

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohanirrohim

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan baik. Tugas Akhir yang berjudul Administrasi Penjualan Produk pada PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Karanganyar ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar profesi Ahli Madya (A.Md) dalam Bidang Manajemen Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Banyak hambatan dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini, namun berkat bantuan berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung penyusunan Tugas Akhir ini dapat selesai. Oleh karena itu dengan rasa hormat atas bantuanya penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Gunawan Pranoto selaku pimpinan PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Karanganyar, atas ijin magang yang telah diberikan.
2. Drs.Sudarto, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Negeri Sebelas Maret Surakarta dan selaku pembimbing tugas akhir yang dengan sabar telah mengarahkan dan membimbing dalam penyusunan Tugas Akhir.
3. Prof. Drs. Pawito, Ph. D. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Herwan Parwiyanto, S.sos,M.Si selaku pembimbing akademik yang telah memberi bimbingan selama menempuh studi.
5. Drs. Sonhaji M.Si selaku penguji Tugas Akhir.
6. Ibu Dahlia Christina selaku *Head* Pemasaran PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Karanganyar, atas bimbingan yang diberikan selama magang.

commit to user

7. Bapak Sapto yang telah memberikan bimbingan, nasehat dan dukungan selama proses magang.
8. Bu Heni, Pak Basuki, Mas Yus, Mbak Ina, Mbak Ega, Pak Agus yang telah membantu penulis selama magang.
9. Seluruh Salesman dan Staf PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Karanganyar yang telah membantu saat magang.
10. Kedua orang tuaku, kakak, adik yang telah memberikan doa, dukungan dan kasih sayangnya.
11. DS. winoto yang selalu memberikan canda tawa dukungan dan semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
12. Semua pihak yang tidak mungkin penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu kelancaran dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu segala kritik dan saran yang bersifat membangun akan penulis terima dengan senang hati. Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Surakarta, Juni 2013

Riefki Amellia D.R

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Pengamatan	3
D. Manfaat Pengamatan	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
1. Pengertian Administrasi	5
2. Pengertian Penjualan dan Produk.....	10
3. Tahap-Tahap Penjualan.....	11
4. Produk Dari Suatu Perusahaan.....	12
5. Pengertian Administrasi Penjualan.....	14
BAB III METODE PENGAMATAN	
1. Lokasi Pengamatan, Jenis pengamatan dan Sumber Data.....	16
2. Teknik Pengumpulan Data	17
3. Teknik Analisis Data	19

BAB IV DESKRIPSI LEMBAGA DAN HASIL PENGAMATAN

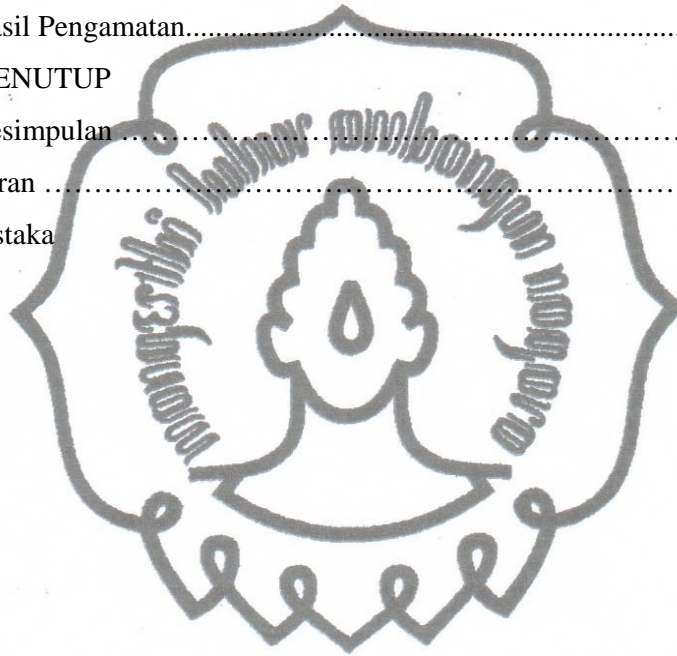
A. Sejarah Singkat PT. Lombok Gandaria.....	21
B. Lokasi Perusahaan	24
C. Struktur Organisasi.....	26
D. Deskripsi Pekerjaan.....	28
E. Sistem Kepegawaian.....	30
F. Hasil Pengamatan.....	33

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	48
B. Saran	49

Daftar Pustaka

Lampiran



DAFTAR TABEL

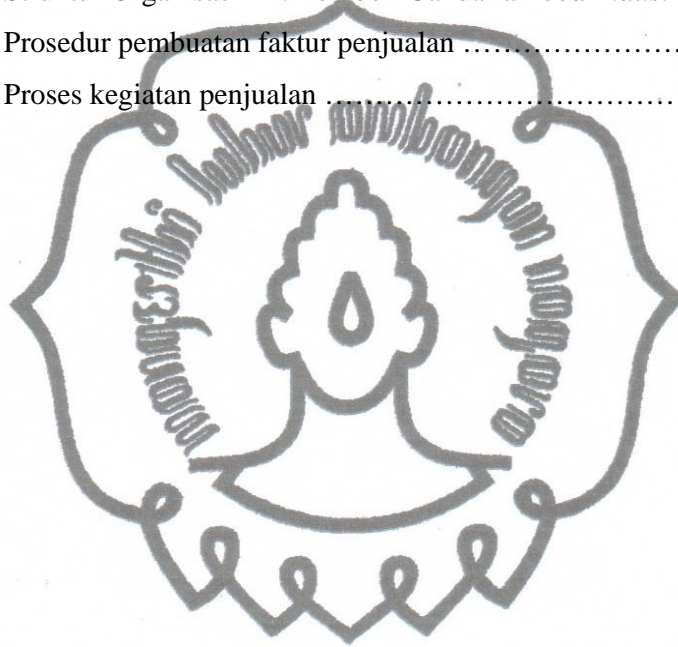
Tabel 1 Data penjualan tahun 2010-2011 PT. Lombok Gandaria *Food Industry*.. 2

Tabel 2 Daftar Produk PT. Lombok Gandaria *Food Industry*..... 33



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Siklus dan alur administrasi.....	9
Gambar 2 Tahap-tahap penjualan.....	11
Gambar 3 Komponen analisis data	19
Gambar 4 Lokasi PT. Lombok Gandaria <i>Food Industry</i>	24
Gambar 5 Struktur Organisasi PT. Lombok Gandaria <i>Food Industry</i>	27
Gambar 6 Prosedur pembuatan faktur penjualan	38
Gambar 7 Proses kegiatan penjualan	40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Tugas

Lampiran 2 Surat Keterangan Magang

Lampiran 3 Form Penilaian Magang

Lampiran 4 Form Presensi Magang

Lampiran 5 Form Monitoring Magang

Lampiran 6 Formulir Surat Jalan

Lampiran 7 Formulir Bukti Kas Masuk

Lampiran 8 Formulir Bukti Kas Keluar

Lampiran 9 Formulir Laporan Penjualan Salesman

Lampiran 10 Formulir Faktur Pajak

Lampiran 11 Formulir Faktur Penjualan

Lampiran 12 Nota Retur

Lampiran 13 Brosur Produk

ABSTRAK

Riefki Amelia Dwi Ruhzana. D1510074. Administrasi Penjualan Produk Pada PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Karanganyar. Tugas Akhir. Program Studi Manajemen Administrasi. Program Diploma III. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Sebelas Maret Surakarta. 50 halaman.

Penjualan produk merupakan aspek utama pada suatu perusahaan. Penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui lebih jelas bagaimana administrasi penjualan produk pada PT. Lombok Gandaria Food Industry Jaten Karanganyar. Pengamatan ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran secara sistematis mengenai fakta-fakta yang ada dengan diikuti teori yang mendukung dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara observasi, dan mengkaji dokumen yang berhubungan dengan pengamatan. Teknik analisis data menggunakan teknik analisis interaktif yaitu dengan reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan.

Berdasarkan hasil pengamatan diketahui bahwa administrasi penjualan produk ada 4 tahap, yaitu pertama prosedur pesanan yang ditangani bagian penjualan pada bagian ini pihak admin penjualan dan salesman wajib meneliti keabsahan surat permintaan barang dan membuat surat jalan sesuai prosedur pemesanan pada PT. Lombok Gandaria *Food Industry* Jaten Karanganyar. Langkah kedua prosedur pembuatan faktur yaitu pembuatan surat jalan/DO yang telah dibuatkan admin distrik setelah barang tersebut siap kirim dari gudang barang jadi salesman dan tim drop membuat faktur penjualan sebagai laporan penjualan setiap harinya. Langkah ketiga dalam kegiatan administrasi penjualan, perincian penjualan membahas cara penjualan dari pembuatan surat jalan, pengepakan sampai pengiriman. Langkah terakhir administrasi penjualan dibagian piutang menguraikan tentang proses penagihan kas, proses penerimaan kas serta pengeluaran kas yang nanti akan dilaporkan pada bagian pembukuan. Hambatan dalam kegiatan penjualan diantaranya kesalahan pengiriman dan adanya retur barang. Upaya mengatasi hambatan tersebut dengan perlunya kehati-hatian dan ketelitian oleh pihak yang terkait dalam proses penjualan.

Kata Kunci : Administrasi, Penjualan, Produk

ABSTRACT

Riefki Amelia Dwi Ruhzana. D1510074. Product Trading Administrative on PT Lombok Gandaria Food Industry Karanganyar. Final Report. Administrative Management Study Program. Diploma III. Faculty Of Social And Political Sciences. Sebelas Maret University, 2013. 50 pages.

Product trading is main aspect on a company. This final project is purposed to know about product trading administration on PT. Lombok Gandaria Food Industry, Jaten Karanganyar. This research is used descriptive analyze method to get sistematic presentation about the facts, and it is followed by the theory that can be proven. The data collection is done by interview, observation, and document learning with observation. This data analyze tehnic used interactive analyze with data reduction, data preparation, and to get decision.

According to the oberservation, the product trading administration is devided into 4 steps. First,product order procedure which handle by product trading. On this product trading, the administration and the salesman have to observe the legality on demand letter. They make the letter that suit to the ordering procedure on PT. Lombok Gandaria Food Industry, Jaten Karanganyar. The second step is the making procedure letter that about the making of letter/ Delivery Order is made by district admin after the program ready to send from the warehouse. Then the salesmen team make the lettewr of product trading as trading administration, the detail trading is about the way of trading from the making of letter, the packaging until of credit is about cash collection process, receive cash process and cash disbursements that will report to the administration. The problem on this activity are the mistake of sending and product return. The efforts to overcome this is need to be carefull on couting product by related parties on trading process.

Keyword : Administration, Trading, Product.